

RESEARCH OUTPUTS / RÉSULTATS DE RECHERCHE

Note de lecture

Simonson, Mathieu

Published in:
Revue Française de Gestion

Publication date:
2006

Document Version
Première version, également connu sous le nom de pré-print

[Link to publication](#)

Citation for pulished version (HARVARD):
Simonson, M 2006, 'Note de lecture: GOMEZ P.-Y., « Information et conventions. Le cadre du modèle général »', *Revue Française de Gestion*, Numéro 160.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS

P.-Y. GOMEZ (2006), « Information et conventions. Le cadre du modèle général », in *Revue française de gestion*, n°160

I. CONVENTIONS ET SYSTÈMES DE GOUVERNEMENT

	2 APPROCHES pour comprendre la RÉGULATION (sur les marchés et dans les entreprises)	
	Approche dominante : CONTRACTUALISME	Approche alternative : CONVENTIONNALISME
Définition, visée		Etude des déterminants du comportement des acteurs
Information	L'information est un flux entre individus autonomes, indépendants les uns des autres et centrés sur leurs intérêts (pas d'influence réciproque entre le flux et le système d'information)	L'information est modifiée par L'INTERPRÉTATION des agents (elle-même dépendante de leurs intérêts etc.) : « Peut-on sérieusement admettre qu'entre une agence de publicité et les clients finaux d'un produit ne circule qu'une pure information (la publicité) sans observer combien celle-ci cherche à modifier les représentations des clients, leurs goûts, leurs besoins bien davantage que leur connaissance et, inversement, combien elle amplifie les courants de modes, les tendances et les engouements en les médiatisant » ¹
Transparence	La transparence consiste à mettre le flux d'information à disposition de tous les acteurs (rationnels et autonomes, en plus d'être informés)	Les conventionnalistes s'intéressent à l'information, non comme réseau de flux, mais comme ÉCRAN (écran d'information qui empêche de douter des intentions et du comportement d'autrui, en signalant que la norme est respectée)
Incertitude	Incertitude :	Incertitude : elle ne porte pas uniquement sur les décisions à prendre, mais aussi sur les règles du jeu. La prise de décision nécessite une « confiance dans l'état futur des affaires ». (cf. Keynes). Quand le transfert d'information n'est pas suffisant pour assurer la coordination entre acteurs, on parle d'incertitude radicale (cf. Knight, 1921 ; Orléan, 1989)
Rapports agent-information	Distinction entre individus et information	L'individu et l'information qu'il traite (notamment, les règles dans lesquelles il évolue) sont substantiellement imbriqués La convention est le système de règles dans lequel évoluent les acteurs. « Les individus ne peuvent décider que parce qu'il existe des conventions, et les conventions n'existent que parce que les individus les adoptent » (cf. construction mutuelle entre la social et l'individu). « Le couple convention individu forme un système de gouvernement » (Gomez, 2006 : p. 224)

¹ GOMEZ P.-Y. (2006), "Information et conventions. Le cadre du modèle général" in *Revue Française de gestion*, n°160, p. 220

Rationalité	Rationalité des agents	Rationalisation des agents On s'intéresse davantage aux convictions des acteurs sur les « bonnes » pratiques de gestions qu'à d'improbable pratique efficaces en elles-mêmes.
Autonomie	Autonomie des agents	Mimétisme rationnel L'imitation est une solution raisonnable à l'incertitude

MORPHOLOGIE DE LA CONVENTION :

COMMENT SE CONTRUIT, ET SE TRANSFORME, UN SYSTÈME D'INFORMATION ?

Une convention qui procure beaucoup de signaux différents sur le comportement des agents est complexe ; (comme en théorie générale de l'information) la complexité du système est inversement fonction de sa redondance. La cohérence d'une convention dépend quant à elle de sa capacité à offrir des informations convaincantes sur les comportements supposés d'autrui (p. 227).

CONVENTIONS					
Pour l'énoncé (<i>Discours</i>)			Pour le dispositif matériel (<i>Techniques</i>)		
PRINCIPE SUPÉRIEUR COMMUN	DISTINCTION	SANCTION	CONTRATS	TECHNOLOGIE	NÉGOCIATION
Objet de la convention (ex : tradition, renom, volonté collective, efficacité, compétition, mobilité, réseautage, flexibilité)	Donne une typologie des êtres et des relations hiérarchiques entre individus etc.	Donne les motifs d'inclusion/exclusion d'un individu	Indiquent comment, selon quelles modalités pratiques, s'établissent les relations entre acteurs	Indique la nature du lien entre individu et convention, et le fondement de l'interprétation des règles	Examine le degré de tolérance qui permet l'interprétation des règles sans remise en question de la convention

En résumé : la théorie des conventions, théorie des (règles du) jeu(x)

- (1) modélise les relations (co-constitutives) entre individu et environnement (social)
- (2) modèle général susceptible de rendre compte des phénomènes de régulation sociale, à partir d'une compréhension du lien convention-individu
- (3) permet d'échapper à l'omnipotence de l'explication (de la régulation sociale) par le marché et le contrat

II. CONVENTIONS ET DISCIPLINES DE GESTION :

Dans le domaine de la gestion : la théorie des conventions permet de comprendre les modifications de règles du jeu. Elle offre aux gestionnaire une grille permettant d'analyser (1) l'échange (comme convention de qualification) et (2) l'entreprise (comme convention d'effort)

(1) de quoi parle-t-on lorsqu'on parle d'*espace d'échange* (ou de marché) ?

Le marché est composé d'une multiplicité d'entreprises et de clients « incapables de changer leurs règles de fonctionnement et dont les fonctions de production sont comparables » (p. 228). C'est un espace soumis à des logiques précises, mais diverses, qui sont autant de référentiels d'échange distincts (actifs financiers, ressources humaines, agro-alimentaire etc.). L'économie des convention ne saurait donc réduire le marché à une simple « convention régissant les échanges ». Les marchés sont des conventions (au pluriel !) de qualifications. Ledit « marché » - lieu standard d'ajustement de l'offre et de la demande, et de compétition par les prix - n'est qu'une convention parmi d'autres. (forte individualisation des échanges vs. forte compétition, complexité moindre > cf. p. 231).

(2) L'organisation (comme convention d'effort) : Gomez reprend l'idée de l'entreprise comme « convention d'effort » entre stakeholders à Liebenstein. Cela conduit à des modèles très sophistiqués, qui rend difficile toute modélisation globale de l'entreprise. L'économie des convention cherche ici à mobiliser ce qui fait écran (c.-à-d. ce qui dans le système permet de convaincre les acteurs de la solidité et de la fiabilité des échanges). Cela permet de comprendre comment les convention s'emboîtent, et de systématiser de l'étude du fonctionnement de l'entreprise, .

P.-Y. GOMEZ (1996), *Le gouvernement de l'entreprise, modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, Paris, Interéditions.

INTRODUCTION : Cet ouvrage a pour ambition de décrire les principes selon lesquels s'établissent *le(s) gouvernement(s) des hommes dans les entreprises* ; c'est-à-dire les règles d'organisation sociale, et les logiques qui les rendent acceptables, ou légitimes, aux yeux des acteurs sociaux.

DIMENSIONS	3 NIV. D'OBSERV.	archéologie du social	TÂCHE du sociologue	QUESTIONS	EXEMPLES
Phénoménale	(1) PRATIQUES	↑	Description des PRATIQUES et COMPORTEMENTS d'acteurs	Que font les acteurs... ?	
	(2) MODÈLES		Description et analyse des REPRÉSENTATIONS et des logiques selon lesquelles les acteurs expliquent, rationalisent et légitiment leurs comportements	Selon quel processus logique les COMPORTEMENTS trouvent une JUSTIFICATION ?	
Fondamentale	(3) AXIOMES	↓	Description et analyse des PRINCIPES FONDAMENTAUX (qui constituent les fondements de la vérité et de la justesse des modèles), croyances, règles raisonnables de comportement	Quelles sont les HYPOTHÈSES qui définissent les MODÈLES ?	Liberté, égalité, solidarité, autonomie

Gomez présente les deux modèles fondamentaux de « gouvernement des entreprises » : le modèle (1) *contractualiste* (ou libéral standard) et (2) le modèle *conventionnaliste* (qui se présente comme une synthèse des théories hétérodoxes en économie, et vise à regrouper en lui la *pluralité* des représentations de la firme).

	Modèle contractualiste	Modèle conventionnaliste
Principe central	« les relations des individus dans les entreprises sont repérables par des CONTRATS passés entre eux »	
Vision de l'entreprise	Nœud de contrats	Convention d'effort...
3 théories fondamentales	1. droits de propriété (DP) 2. coûts de transaction (CT) 3. agence (TA)	... ayant un objectif commun, un gouvernement et un système de mesure

1^{ÈRE} PARTIE : MODÈLE CONTRACTUALISTE DE L'ENTREPRISE (DP, CT, TA)

« Pourquoi existe-t-il des entreprises plutôt que des travailleurs indépendants ? »
 (Gomez, 1996)

1. AXIOMATIQUE LIBÉRALE : 3 axiomes + 1

(1) AUTONOMIE : chaque individu, chaque agent – plus petite partie de l'espace économique – peut choisir et trouver en lui-même les règles déterminant ses choix. Et la définition de ses préférences est une affaire privée.

(2) RATIONALITÉ : ils disposent tous d'une égale faculté de calcul ou de raisonnement, qui leur permet de choisir entre plusieurs options, de décider.

(3) INFORMATION : l'information c'est le lien social, le vecteur de socialisation entre individus. Le partage et la transparence de l'information sont les conditions de possibilité de la liberté individuelle

(4) le MARCHÉ est l'espace de coordination optimal entre agents économiques, la forme optimale d'allocation des ressources :. Pour qu'O et D se rencontrent, il faut que l'échange d'information s'opère en fonction des préférences et des calculs de chacun. Pour cela, il faut - dans la mesure de possible - éviter de laisser une organisation centralisée ou des formes de planification sociale interférer dans son fonctionnement (*laissez faire*). De ces ajustements spontanés entre agents économiques est censé résulter... l'intérêt du plus grand nombre.

2. LE PARADOXE DE L'ORGANISATION :

« (...) pourquoi les organisations existent-elles ? En d'autres termes , si le marché est le lieu de coordination idéal assurant l'autonomie des individus, pourquoi n'existe-t-il pas que des marchés ? »

Puisque l'ORGANISATION c'est la planification et la régulation de l'allocation des ressources par une autorité centrale, et que l'axiomatique libérale exclut toute forme de planification et de centralisation de la prise de décision, « le travail en entreprise, organisation *planifiant*² l'effort et la production, est contradictoire avec l'axiomatique libérale » (p. 19). Trois attitudes ont été adoptées pour résoudre ce problème³...

3 ATTITUDES À L'EGARD DU PROBLÈME DE L'EXISTENCE DES ORGANISATIONS	LIBÉRALISME	CAPITALISME
	Travail indépendant	Salariat
	Petite entreprise	Grande entreprise
	Auto-gestion	Séparation des pouvoirs entre propriétaires et gestionnaires

² Nous soulignons

³ Si l'organisation est contradictoire avec le libéralisme, l'INSTITUTION - cet ensemble de règles de conduite, garanties par une autorité, nécessaires à la coordination interindividuelle (ex : le marché) – en est en revanche une condition de possibilité.

(1) Attitude ANARCHO-CAPITALISTE :	Généralisation de la coordination marchande	Généralisation systématique de la coordination marchande, tentative d'application du modèle pur.	Le développement organisationnel	... est une aberration
(2) Attitude de l'économie industrielle NÉO-CLASSIQUE		Négation des pratiques (d'échange)		... ne pose aucun problème : les organisations sont des individus dont on peut prédire le CMPT sans vraiment en connaître le contenu (blackbox)
(3) Attitude CONTRACTUALISTE (LAKATOS & LATSIS, 1975)		Tentative de réconciliation entre la logique marchande et... le développement des entreprises > autonomie, rationalité et information <u>limitées/ imparfaites</u>		... il est possible de défendre le développement (et l'utilité) de systèmes de régulation autres que le marché, et cela sans avoir à remettre en cause les axiomes libéraux.

I. LA THÉORIE DES DROITS DE PROPRIÉTÉ, LES FRONTIÈRES DE LA LIBERTÉ :

1. LE PRINCIPE D'AUTONOMIE ET LE PRINCIPE DE PROPRIÉTÉ

Les ressources qui nous entourent sont rares, limitées, mais le désir des agents économiques ne connaît en revanche aucune limite (*invidia*⁴) et, la *raison* à elle seule est totalement impuissante à le refreiner⁵ (cf. Hume) ; cela revient à dire que seule une passion peut entraver une passion. C'est toutefois en vertu de la raison, commune à tous - et non des passions propres à chacun - que nous nous accordons sur le contenu de normes ou de limites collectives, dont on sanctionne le dépassement⁶ (protection de l'intégrité physique et de la propriété privée).

De crainte que l'application du principe autonomie ne stimule les comportements envieux (*invidia*) et ne désordonne le social(*hybris*), les premiers penseurs libéraux⁷ y ont ajouté une limitation visant à ce que la quête d'utilité des uns n'empiète pas sur celle des autres (ou à ce que nul n'empiète sur leur propre patrimoine de penseurs libéraux, c'est selon) : et cette limitation c'est la propriété privée... La propriété⁸ s'obtient par la travail et la limitation du gaspillage (cf. Locke) : elle est ce qui concrétise l'AUTONOMIE INDIVIDUELLE (>< Rousseau, Proudhon). A partir de la seconde moitié du XXème siècle - sous l'influence des penseurs de l'école de Chicago - le droit de propriété devient une variable économique à part entière en sciences économiques...

2. LE DROIT DE PROPRIÉTÉ COMME INSTRUMENT D'ANALYSE ÉCONOMIQUE

Les droits sont des relations codifiées par l'usage des choses, des moyens de savoir ce que l'on peut raisonnablement espérer de nos rapports à autrui... Gomez insiste sur *le fait que le droits de propriété situent l'individu dans un espace* : je suppose que ce qu'il entend par là que le droit de propriété commence par le droit de disposer de soi-même... J'y vois aussi une référence à la sociologie bourdieusienne (cf. Les héritiers). Il détaille les trois attributs fondamentaux du droit de propriété, et montre comment celui-ci vient renouveler l'analyse économique (cf. tableau) :

- (1) subjectif (il s'applique à des individus, et ne s'applique qu'à eux)
- (2) exclusif (la propriété de l'un n'est pas celle de l'autre)
- (3) cessible (les droits de propriété ne sont pas indéfiniment attachés à l'individu)

⁴ cf. Platon, République, livre II, 359-360 ; Augustin, livre III, ch. 8 ; Hobbes, Léviathan ch. 12 ; Spinoza, Ethique, III ; Locke, traité du gouvernement civil, 31.

⁵ cf. Hume, Traité de la nature humaine ; Spinoza, Ethique, Livre III, proposition ...

⁶ cf. Spinoza, Ethique, livre IV

⁷ Parmi ceux qui se disent qui se disent aujourd'hui « libéraux », qui se reconnaîtraient encore dans les paroles de Locke ? : « Tout ce que l'homme peut utiliser de manière à en retirer un avantage quelconque pour son existence *sans gaspiller*, voilà ce que son travail peut marquer du sceau de la propriété. Tout ce qui va au-delà excède sa part et appartient aux autres » (Locke, Second traité du gouvernement civil, 43).

⁸ Property ≠ ownership

Type d'entreprise		Type de propriété	Caractéristiques du droit de propriété					
			3 attributs			Fructus : droits d'exploitation	Usus : droits d'utilisation	Abusus : droit de cession des droits
			Subjectif (Qui possède ?)	Exclusif	Cessible			
Capitaliste	Conf. entre employé et propriétaire	Privée	Individu h.	oui	oui	oui	Oui	oui
Managériale	Sép. entre production/ gestion et propriété	Privée atténuée	Individu h.	oui	Parfois limité	À l'employé	Au propriétaire	Partagé
Coopérative	Propriété collective	Collective atténuée	Organisation (de l'entreprise)	oui	non	À l'employé	Oui	Éventuellement aux employés
D'Etat		Publique	Organisation de l'Etat	oui	non	À la collectivité	Oui	Non

C'est la question de Coase dans « The Problem of Social Cost » (1960) ; *quelles conséquences la répartition initiale des droits de propriété produit-elle sur l'allocation des ressources par le marché ?* Sa réponse : si ces droits sont bien délimités, subjectifs, exclusifs et cessibles – bref, s'ils s'intègrent comme objets de la logique de marché – alors leur répartition initiale n'influe pas sur l'allocation des ressources par le marché... Les droits de propriété deviennent un objet d'échange économique à part entière ; et l'enjeu de leur libre circulation c'est la reconfiguration du pouvoir politique par le marché⁹.

Pour les penseurs de l'Ecole de Chicago, l'enjeu de la question de Coase fût de réintégrer la théorie du pouvoir dans l'espace marchand. Si les droits de propriété entravent le bon fonctionnement du marché c'est, selon eux, parce que l'Etat en entrave la répartition équitable.

Les externalités – ces dommages ou ces bénéfices issus de la production ou de la consommation d'un bien et n'ayant pas été intégrés dans son coût¹⁰ – sont des abus de droits, des abus de pouvoir, que la puissance publique devrait pouvoir limiter. Mais selon la perspective libérale, l'option du recours à l'intervention de l'Etat (cf. taxation, visant l'intégration des externalités dans les prix) peut dans bien des cas être abandonnée au profit du « jeu de la coordination marchande » (cf. indemnités). Bref, l'externalité elle-même devient une marchandise. L'étude de l'allocation des ressources se transforme en étude des « droits de propriété sur les ressources ».

⁹ Or, le marché et la répartition des droits de propriété sont deux moyens *distincts* de coordonner l'activité économique et sociale : on s'efforce d'intégrer les droits de propriété au marché, mais c'est bien une théorie juridique du pouvoir, distincte du marché, qui vient se surajouter à l'axiomatique libérale.

¹⁰ Lorsque le coût social (d'une pollution) se confond au coût privé (subi par les pollueurs), on ne parle toutefois pas d'externalité.

3. DROITS DE PROPRIÉTÉ ET ANALYSES D'ENTREPRISES

Nous vivons dans une société où les organisations, collectivités publiques et entreprises jouent un rôle prépondérant dans la coordination des actions individuelles, soit entravent le jeu d'ordonnancement des préférences individuelles. Pour bien faire, le libéralisme devrait s'appliquer à des travailleurs indépendants, dans un marché où les producteurs sont en même temps propriétaires de leurs moyens de production. Dans le raisonnement libéral, il y a supériorité de l'entreprise sur la travail indépendant et supériorité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique/coopérative. Salariat : vente contractuelle de certains droits de propriété.

	Propriété collective	Propriété privée
Confusion du travail et de la propriété	2. Coopérative : le travailleur peut bénéficier du profit	3. Individuelle
Séparation du travail et de la propriété	1. Publique : pas de rémunération au profit	4. Capitaliste : exploitation librement consentie du travail d'autrui. Confusion entre gestion et propriété. 5. Managériale : idem mais séparation entre gestion et propriété

4. CONCLUSION DU CHAPITRE (...)

II. THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION (LE SYSTÈME DES PRIX APPLIQUÉ À LUI-MÊME)

Les entreprises ne sont pas des individus parmi d'autres, des boîtes noires dont on peut prédire le comportement sans connaître la composition : pour de nombreux économistes néo-classiques, il est donc devenu nécessaire d'ouvrir cette boîte noire, d'en saisir le contenu, et ainsi d'en revenir à une approche réaliste de l'économie, de rendre compte de l'imperfection des marchés, et cela (bien entendu) sans bouleverser l'axiomatique libérale.

Ce qui a le mieux participé au renforcement de cette approche réaliste, en économie, c'est la théorie des coûts de transaction, ou, pour faire bref, l'évaluation du *coût d'utilisation du mécanisme de prix* (R. Coase, « La nature de la firme », 1937). Partant d'une prise en compte (partielle) des théories institutionnaliste, elle conduit une prise en compte de la variable temporelle (délais entre préférences et échanges) dans la compréhension des règles définissant les conduites... et, enfin à une réduction de toutes ces règles à une seule : celle qui établit les contrats (ou les modalités contractuelles adéquates aux transactions que l'on souhaite établir). « Les coûts de transactions posent le problème de l'organisation économique comme un problème de contractualisation » (Williamson, 1994, p. 39). Gomez critique ce qu'il considère ici comme une confusion entre organisation et contractualisation (ou une réduction du social au juridique).

Contenu de la théorie : le temps et l'échange :

- Relâchement de l'hypothèse de la rationalité¹¹ : dans la théorie des CT, la rationalité est substantive (soit, consubstantielle à chaque agent) mais limitée (*bounded rationality*). La durée (limitée) des échanges entrave par ailleurs les capacités d'interprétation de l'information... et génère de l'incertitude.
- Opportunisme des agents : l'incertitude provient également du fait que les agents tendent à tirer le meilleur parti des circonstances, sans considération des effets de leurs comportements sur la quête d'utilité d'autrui (*opportunisme*). Par opportunisme (ex post ou ex ante), Williamson entend plus exactement : « une recherche d'intérêt personnel qui comprend la notion de tromperie ». La sensibilité aux risques d'opportunisme des agents est fonction de la durée de l'échange (un échange instantané ne suscite pas de méfiance).
- Le champ économique comme aire de soupçon

		Rationalité	
		complète	Limitée
Opportunisme	Ignoré	Axiomatique du noyau dur standard	Contractualisation incomplète mais qu'une clause « générale » de négociation peut limiter
	Pris en compte	Contractualisation complète	Contractualisation difficile, modèle réaliste, monde du soupçon

Les ACTIFS¹² peuvent être spécifiques : « La spécificité des actifs se définit en référence au degré avec lequel un actif peut être redéployé pour un autre usage ou par d'autres utilisateurs sans perte de sa capacité de production » (Williamson, 1994, p. 94). Plus l'actif est spécifique plus la relation doit être durable... Le temps crée des inerties dans l'économie...

¹¹ les DP limitent le principe d'autonomie, les CT limitent le principe de rationalité

¹² c.-à-d. les machines, les moyens de production, mais aussi les travailleurs qualifiés...

Bref, les hypothèses du modèle libéral sont maintenues, mais assouplies :

1. rationalité limitée
2. opportunisme
3. actifs spécifiques

L'échange s'opère en 3 temps : (1) négociation initiale ; (2) contrat d'échange ; (3) résolution de contrat après échange. Le concept de transaction permet une prise en compte de ces 3 éléments et une description du processus d'échange.

Cadre institutionnel	RL	Prise en compte de l'opportunisme	Prise en compte de la spécificité des actifs
planification	Non	Oui	Oui
Promesse	oui	Non	Oui
Compétition marchande	Oui	Oui	Non
Arrangement privé	Oui	Oui	Oui

1. Coûts de transaction et fonctionnement de l'entreprise
2. Conclusion de chapitre : les transactions généralisées

III. La théorie de l'agence

1. La nécessité du contrôle : les différents intérêts en présence
2. Les lieux de surveillance des contrats
3. Gestion de la firme contractualiste : comment extraire de l'information ?
4. Conclusion

Conclusion de la première partie : ambition et limites de la théorie contractualiste

DEUXIÈME PARTIE : LE MODÈLE CONVENTIONNALISTE DE L'ENTREPRISE. LA FIRME COMME CONVENTION D'EFFORT

1. Etat des lieux
2. Quelques réponses possibles
3. Dépasser le modèle libéral, unifier les approches critiques

IV. UNE AXIOMATIQUE CONVENTIONNALISTE

1. Autonomie et convention
2. Rationalité et rationalisation
3. Information privée ou écran informationnel
4. Conclusion

V. L'ENTREPRISE COMME CONVENTION D'EFFORT

1. L'incertitude au cœur de l'entreprise
2. Mimétismes, routines, savoirs collectifs
3. La firme comme convention d'effort

VI. UNE THÉORIE DE L'EFFICIENCE DE LA FIRME

1. Intégration de l'efficacité dans la théorie de la firme
2. Une théorie de l'entrepreneur

VII. UNE THÉORIE DE L'ORGANISATION D'ENTREPRISE

1. Principe de gouvernement de l'entreprise
2. Gouvernement et gestion
3. L'entreprise comme système de mesure : une théorie de l'efficacité
4. Conclusion du chapitre : cohérence du modèle

Conclusion : une évaluation parallèle des modèles contractualiste et conventionnaliste de l'entreprise

F. EYMARD-DUVERNAY, O. FAVEREAU, A. ORLÉAN, R. SALAIS & L. THÉVENOT (2003), « Valeurs, coordination et rationalité, l'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques », in ..., Octobre 2003

Type de paradigme	ECONOMIE DES CONVENTIONS (EC) > pluralisme et complexité des marchés		
	PARADIGME (NÉO-CLASSIQUE) STANDARD ¹³ (marché comme réalité simple, modélisable, réductible à 1 calcul s/ contrats & transactions)	?	
Type de théorie	Pt de vue de l'EC s/ Théorie de la décision (TdD)	Pt de vue de l'EC s/ Théorie de l'équilibre général (TEG)	Pt de vue de l'EC s/ Considérations normatives, jugements de valeur (N)
Objet	Agent, raisons d'agir (RdA)	Coordination des actions (CdA)	Valeurs et biens communs
Considérations épistémologiques	- La RATIONALITÉ humaine n'est pas seulement CALCULATRICE, mais aussi INTERPRÉTATIVE	- CdA ne résulte pas que (?) de LOIS DE NATURE ou de contraintes (hypothèse LA).	L'agent doit saisir l'action d'autrui à l'aide – non seulement des PRÉFÉRENCES INDIVIDUELLES de chacun mais aussi - de CADRES CONVENTIONNELS (CCs)
		- L'INCERTITUDE ne dépend pas seulement de la DISTRIBUTION D'INFORMATION mais aussi de la RATIONALITÉ INTERPRÉTATIVE des agents et de leurs CADRES communs d'évaluation	Saisie cognitive des CCs / Saisie évaluative (jugement normatif)

- Concept de « PRÉFÉRENCE » : c'est l'idée qu'un agent opère des choix (réels ou imaginés) entre comportements alternatifs, et dispose de la possibilité de classer ces choix par ordre d'utilité. La théorie des jeux (Van Neumann, Nash) a conduit les économistes à étendre leur domaine d'expertise de l'espace des biens et services à la conduite (et leurs stratégies d'ordonnancement des préférences) des agents. Elle a ainsi étendu son domaine d'influence, en affichant son ambition comme « science des relations sociales »
- « Contrat » comme prolongation de la notion d'« équilibre » ; introduction de nouvelles notions d'équilibre (Nash)

¹³ Aussi appelé « contractualiste » par opposition à « conventionnaliste »

- Mode de pensée qui « *exclut la reconnaissance d'une rationalité interprétative, d'un jugement éthique et d'une référence à des objets et êtres collectifs* »¹⁴.
- Remarque importante : « *Les modèle de l'action sociale (...) supposent des modes de coordination profondément différents en raison de leur appui sur des groupes sociaux, des représentations sociales, des pratiques sociales, un sens social et une intercompréhension sociale* »
- Les économistes orthodoxes négligent l'existence de structures intermédiaires entre (ou d'entités autres que) agents et espace de compétition (marché) ?
- Encastrement de l'économie dans le social ? : les économistes orthodoxes négligent l'histoire des institutions économiques etc.

¹⁴ En indiquant que l'absence de collaboration (*defect*) est la meilleure stratégie à adopter - pour deux agents rationnels, en situation d'incertitude, dans un jeu synchrone non-coopératif (*non-cooperative simultaneous game*), comme le dilemme du prisonnier - la théorie des jeux pose la question « comment la coopération est possible » (et donc, indirectement, comment la vie sociale, l'accroissement du bien être global de la société, et donc l'éthique). Non ?